

Michal Kocián, FINEP: Ceny nových bytů už nebudou klesat



Author: SF / Petr Bým | Published: 25.11.2009

Optimisté tvrdí, že už „to“ skončilo, ale sami přiznávají, že v praxi realitního trhu konec recese hned tak vidět nebude. Jak je to ve FINEPu?

Podobné. My jsme všechny projekty, jejichž start byl naplánován na tento rok, odložili. Ale v jeho průběhu jsme zjistili, že přes citelně pomalejší tempo prodeje už nemáme v nabídce některé typy bytů, hlavně ty menší. A tak právě teď zkoušíme dát do prodeje dva nové projekty - Bytový park Prosek a Harfa III.

Co váš nesporně klíčový projekt - Západní město?

Tady jdou věci víceméně podle plánu. Měli jsme štěstí, že všechno včetně bankovního financování bylo domluveno a dohodnuto předtím, než k nám krize dorazila. Díky tomu se na Západním městě staví, bytové domy sice trochu pomaleji, ale první tři administrativní budovy budeme kolaudovat už v prvním čtvrtletí příštího roku. Včetně investic do infrastruktury jsme tady postavili už 3,5 miliardy korun.

Máte pro ty kancelářské budovy nájemce?

Zase pro nás naštěstí jsme klienta zásadního významu - je to společnost Siemens - získali už loni. Ale další zájemci se hlásí i dnes. Firmy chtějí snižovat náklady a my jim nabízíme kanceláře třídy A za výrazně lepších podmínek, než jaké mohou získat v centru či jiných atraktivních lokalitách. I v mezinárodních koncernech dnes sílí přesvědčení, že není třeba mít všechny zaměstnance na prestižní adrese.

V předchozích tučnějších letech FINEP začal pronikat na zahraniční trhy. V jakém stavu je tato expanze nyní?

Naše pobočky v Srbsku a na Ukrajině jsme zakonzervovali. Ohromná poptávka po bytech i komerčních prostorách tady bohužel zmizela stejně jako možnosti financování - budeme čekat na lepší časy. Na Slovensku, konkrétně v Bratislavě pokračujeme, dokončuje se první etapa projektu Jégeho alej a dva další menší projekty. Díky tomu jsme snad jediní, kdo dnes v Bratislavě nabízí dokončené byty. Tady je trh nikoli mrtvý, ale protože je celkově plošší, krize je tady cítit více než v Praze. Slovensko ale v našich bilancích i plánech hraje velmi významnou roli - proinvestovali jsme tady relativně velké množství kapitálu.

Developerské investice většinou předpokládají bankovní financování - to je ovšem dnes podle leckterých v podstatě nedostupné. Jak se s tím vyrovnáváte?

Zpřísnění úvěrových podmínek bank nám leckde naše možnosti zhoršují či omezují, tady mluvím třeba o požadavcích na vlastní kapitál. Jinak, upřímně řečeno, některé z nich v současných podmínkách považujeme za legitimní a ztotožňujeme se s nimi - zejména požadavky na předprodeje.

Skoro se zdá, že žádná katastrofa se u vás nekoná?!

Krizi na realitním trhu cítíme velmi silně. Měřeno prodejem bytů. V těch nejlepších letech jsme prodali i 1700 bytů za rok, letos to podle mého odhadu bude tak 500. A proporcionalně se nám pochopitelně snížil i zisk. Je to razantní propad, i když se samozřejmě staví a prodává stále.

Hospodářská recese a realitní krize s cenami rezidencí docela hodně zamávaly. Jak odhadujete jejich další vývoj?

Všichni jdou s cenami dolů. Vidíme to například u našeho připravovaného projektu Prosek, kde jsme se dostali na relativně nízkou úroveň 40 000 korun za metr čtvereční. Ale to jen díky tomu, že všichni slevili - počínaje majiteli pozemků, přes výrobce stavebních materiálů a stavaře až po nás. Ale pro všechny je to už na hraně, podle mého názoru už ceny novostaveb dále snižovat nelze. Kde naopak pro to vidím velký prostor, je sekundární trh. Dnes se na něm prodávají byty staré, bez garáží, bez výtahů a v zanedbaných domech za ceny srovnatelné s novostavbami. Tyto ceny považují za nereálné.

Ještě nedávno vedli rezidenční developeři boj hlavně s klientem - šlo o to, jak co nejvýhodněji prodat. Krize to nejspíš změní a developeři začnou bojovat mezi sebou - o klienta. Jinak řečeno, teprve nyní začne skutečný konkurenční boj. Je to správný odhad?

Je, až na to načasování. Konkurenční boj nás nečeká, už rok v něm žijeme.

Jak se v této soutěži budete profilovat vy, na co klienta chcete přilákat?

Jednoznačně funkční kvalitou a naopak - určitě to nebude nízkými cenami. Máme za sebou skoro patnáct let zkušeností a určitě i díky tomu se u nás navrhují nejdříve byty a až pak podoba domu. Věřím, že víme, jaká je optimální podoba bytu a stavíme tak - bez ohledu na to, že třeba nedokonalou vnitřní dispozici uživatel většinou „odhalí“ až poté, co se do bytu nastěhuje. Pečlivě hlídáme také využití plochy bytů i domů jako celku - naši klienti neplatí za zbytečné metry, za prostory bez využití.

Bydlení není ale jenom byt. Celý obor sice stále papouškuje „lokalita, lokalita, lokalita“, ale ty skutečně dobré už v podstatě nejsou k mání a snahy o to, aby developer tam, kde postaví třeba tři stovky bytů, dobrou a atraktivní lokalitu sám vybudoval, zatím nejsou moc patrné?!

Myslím, že toto vyřeší samotná praxe. Dříve se obvykle stavěly jeden dva domy na prolukách uvnitř zástavby, čímž byly charakter a kvalita lokality dopředu dány. Dnes jsou tyto možnosti víceméně vyčerpány, k dispozici jsou už jen pozemky na periferii a tady musí developer řešit vše. Úroveň infrastruktury lidé dříve snad s výjimkou dopravy nevnímali příliš silně, ale v budoucnosti to bude podle mého názoru úspěch na trhu ovlivňovat velmi výrazně. My takovou lokalitu budujeme v rámci našeho projektu Západní město a usilujeme o to, aby jeho obyvatelé měli v tomto ohledu maximální komfort. Obchody, služby, parky, restaurace i školy. A co je velmi důležité - Západní město nabídne i nemálo pracovních příležitostí.

V některých ohledech jsou na tomto poli možnosti developerů omezené - stěží můžete plánovat školy, zdravotnická či kulturní zařízení. Jak to řešíte?

Jsme pravděpodobně v Česku první developerská společnost, která uzavřela s obcí, na jejímž území projekt buduje, plánovací smlouvu. Jsme s městskou částí Praha 13 přesně dohodnutí, co a v které etapě se postaví, kdy obchod, kdy školka. Pro nás je to samozřejmě také jistá záruka či příslib toho, že veškerá jednání a řízení v rámci přípravy projektu budou snadnější. Náš partner má zase jistotu, že nová výstavba nepovede ke vzniku několika izolovaných a navzájem nesouvisejících jednotek, ale vznikne komplexní a funkční městský organismus.

Očekáváte, že klienti toto vše budou vnímat a oceňovat?

Naši zákazníci se mění tak jako všechno, co s rezidenční výstavbou souvisí. Samozřejmě, při koupi bytu je jejich pozice těžší než v případech jiného, řekněme rychloobrátkového zboží. Je to obvykle nejdražší nákup v životě, ale kolikrát ho realizujete, kde máte získat potřebné zkušenosti? V minulosti byla také pozice zájemců o vlastnické bydlení ztížena slabou nabídkou - ještě nedávno jsme na každý byt měli pět rezervací, nebylo z čeho vybírat. Ale jak jsem už říkal, poměry na trhu se radikálně změnila a kupující toho samozřejmě využívají. Někdy snad až příliš - objevují se požadavky na klientské změny v bytech tak dalekosáhlé, že jejich realizace by vyžadovala celý dům přeprojektovat. Ale musíme si na tuto novou situaci zvyknout a nějak se s tím vyrovnat.

Čekáte, že by se tento vyšší tlak klientů mohl nějak zásadněji promítnout do stavební kvality naší rezidenční výstavby?

Víte, podle mého názoru tady ta vysoká kvalita už je - a to, zdůrazňuji, i v porovnání se západem Evropy či USA. Tady jsou většinou rezidenční novostavby nepřilíš kvalitní, a co je zajímavé, zákazníci jsou na to zvyklí. U nás ale máme snad nejnáročnější stavebně-technické normy v celé Unii a díky tomu se pohybujeme ve sféře té příslovečné německé kvality už delší dobu. Bez ohledu na nějaké krize.

Foto a vizualizace: FINEP

25.11.2009 09:22, SF / Petr Bým